

COMO ENRIQUECER NUESTRO PRODUCTO O SERVICIO

BAJANDO PRECIOS
DAR MAS DE LO ESPERADO
MEJORAR NUESTRA
PRESENTACION
INCREMENTAR NUESTRA
CALIDAD



CONVERTIR UN PROBLEMA EN OPORTUNIDAD

es muy importante al presentarse alguna eventualidad con el cliente tomar ese problema una forma de de escala para no dejarlo ir i sorprenderlo bajando su ira y depaso tener este cliente paraciempre que se sienta agusto y desee volver

EN EL ARTE DE SERVIR

es muy importante ser proactivo tener la capacidad de decidir de no dejarnos contagiar si quisas el cliente tuvo un mal dia no contagiarnos si no que al brindar nuestro servicio el cliete se balla feliz u que no dude en volver



DEBEMOS COMPORTARNOS FORMAL O AFECTUOSAMENTE

DEBEMOS TENER UNA FORMALIDAD TANTO ASI PARA BRINDAR RESPETO
EL AFECTO ES LO QUE PRODUCE MAS ENDORFINA EN LAS PERSONAS HAY UN TEMA MUY IMPORTANTE QUE ES LA ABRASOTERAPIA EN PROMEDIO DEBEMOS DAR U RECIVIR 15 ABRASOS AL DIA MIRANDONOS AL LOS OJOS PARA DEMOSTRAR AFECTO DEBEMOS TRATAR BIEN A LOS PROBEEDORES COMO A NUESTROS CLIENTES YA QUE EL ES EL QUE NOS SURTE Y ESO ES LO QUE VENDEMOS

EL OPTIMISMO

es el mayor valor moral de un hombre y es su mejor fortaleza
para un lider

visualizar un mejor futuro
es una actitud ante la vida
sonreir



A